05-11-2026

Škoda doskonale trzyma wartość. Mocny argument przy zakupie nowego samochodu

- **Niska utrata wartości to dodatkowy argument za wyborem nowej Škody: pomaga lepiej zaplanować wydatki na samochód i ograniczyć całkowity koszt jego posiadania**
- **Mocne wyniki w analizie INFO-EKSPERT: Superb i Kamiq prowadzą w swoich zestawieniach, Octavia osiąga wynik porównywalny z Toyotą Corollą, a Karoq zajmuje drugie miejsce wśród porównanych kompaktowych SUV-ów**
- **Na wysoką wartość końcową modeli Škody składają się m.in. jakość i trwałość konstrukcji, zaufanie kierowców oraz rozbudowane zaplecze serwisowe, a także korzystne warunki gwarancyjne**

Cena i warunki finansowania mają kluczowe znaczenie przy zakupie nowego samochodu. Równie ważne jest jednak to, ile auto będzie warte po kilku latach – utrata wartości stanowi bowiem istotną część całkowitego kosztu jego posiadania. Modele Škody osiągają wysokie wartości rezydualne, co jest dodatkowym atutem zarówno dla klientów indywidualnych, jak i flotowych. Analiza INFO-EKSPERT pokazuje mocną pozycję marki na tle konkurentów: od kompaktowej Octavii przez Superba po popularne SUV-y Kamiq i Karoq. To potwierdzenie, że zalety samochodów Škody procentują również przy późniejszej odsprzedaży.

Perspektywa zachowania wysokiej wartości samochodu przez wiele lat ma ogromne znaczenie – dlatego przy wyborze auta warto spojrzeć na cały okres eksploatacji, uwzględniając także późniejszą odsprzedaż. Na finalny bilans użytkowania składają się bowiem nie tylko cena zakupu, warunki finansowania oraz koszty serwisu, ubezpieczenia i paliwa lub energii, lecz również kwota, którą można „odzyskać" przy sprzedaży pojazdu.

Wysoka wartość rezydualna – określana skrótem RV, od angielskiego residual value – stanowi zatem konkretną korzyść dla nabywcy. Jest również wyrazem zaufania rynku do samochodu, jego jakości i trwałości. W przypadku Škody silna pozycja na rynku nowych aut znajduje odzwierciedlenie także w wysokich wartościach modeli po kilku latach eksploatacji.

Octavia, Superb, Kamiq i Karoq w czołówce swoich segmentów
Analiza przygotowana przez INFO-EKSPERT, firmę z ponad 30-letnim doświadczeniem w wycenie pojazdów, obejmuje prognozowane wartości samochodów po 36 miesiącach użytkowania i przy rocznym przebiegu 20 tys. km, czyli po pokonaniu łącznie 60 tys. km. Wyniki pokazują mocną pozycję modeli Škody w popularnych segmentach rynku.

From details to story: skoda-storyboard.com
For the latest news, follow us on our WhatsApp channel, **'What's up, Škoda?'**

Octavia osiąga w tych warunkach prognozowaną wartość rezydualną 62,4%, niemal identyczną z wynikiem Toyoty Corolli. Dla nabywców bestsellerowej Škody oznacza to, że zalety takie jak funkcjonalność i szeroka oferta wersji napędowych uzupełnia konkurencyjna wartość końcowa. Oba modele w tej grupie wyprzedziła jedynie Mazda 3 (66,9%).

W segmencie D najwyższą prognozowaną wartość rezydualną wśród porównanych modeli uzyskał Superb – 60,5%, wyprzedzając modele premium: Mercedesa klasy C (60,2%) oraz Audi A5 (59,3%). Przestronność, komfort i reprezentacyjny charakter Superba łączą się z potencjałem zachowania wysokiej wartości przy późniejszej odsprzedaży.

Kamiq prowadzi w zestawieniu crossoverów, z prognozowaną wartością końcową wynoszącą 64,9%. Miejski SUV Škody obok swojej wzorowej funkcjonalności oferuje zatem nabywcom perspektywę zachowania blisko dwóch trzecich początkowej wartości po trzech latach użytkowania. Kolejne miejsca zajmują Kia Stonic (63,5%) oraz Toyota C-HR (61,4%).

Wśród porównanych SUV-ów segmentu C Karoq zajmuje drugą pozycję, z wynikiem 65,6%. To kolejny argument za wyborem tego wszechstronnego SUV-a, cenionego za praktyczne wnętrze, intuicyjność, komfort oraz sprawdzone rozwiązania techniczne. Wyżej znalazła się tylko Mazda CX-5 (67,9%). Trzecie miejsce zajęła Dacia Bigster (64,5%).

Korzyści dla klientów indywidualnych i firm

Niska utrata wartości oznacza większą przewidywalność wydatków w całym okresie eksploatacji i sprzyja atrakcyjnym warunkom finansowania. Klientom indywidualnym daje przede wszystkim poczucie bezpieczeństwa finansowego. Bilans kilkuletniego użytkowania samochodu jest korzystniejszy, a wyższa kwota uzyskana przy odsprzedaży pozwala przeznaczyć więcej środków na kolejne auto. Właściciel ponosi mniejsze łączne koszty i może liczyć na korzystniejszą, szybszą odsprzedaż. Zaufanie do marki Škoda, jej ceniona solidność oraz łatwy dostęp do części zamiennych i usług serwisowych są ważnymi atutami w oczach osób poszukujących samochodu używanego.

W przypadku firm wartość rezydualna stanowi jeden z kluczowych parametrów całkowitego kosztu posiadania, czyli TCO (ang. total cost of ownership). Pozwala to porównywać samochody pod kątem kosztów w całym okresie eksploatacji i efektywniej planować budżet floty. Przy porównywalnych pozostałych parametrach mniejsza różnica między ceną zakupu a wartością auta na koniec umowy pozwala ograniczyć miesięczne obciążenia. Mechanizm ten wykorzystuje m.in. Škoda Leasing Niskich Rat, oferując wyjątkowo korzystne warunki finansowania. Klienci mogą też wybierać spośród innych ofert kredytu, leasingu i wynajmu, dopasowując je do swoich potrzeb.

Na wartość samochodu składa się wiele elementów

Wysoka wartość rezydualna jest efektem połączenia m.in. szeroko pojętej jakości, trwałości oraz zaufania do marki. Liczą się tutaj: niezawodność konstrukcji i rozsądne koszty eksploatacji, a

także ponadczasowy design, funkcjonalność samochodu oraz poziom jego bezpieczeństwa. Rynek wtórny ceni pojazdy z wydajnymi napędami, dopracowaną technologią i wyposażeniem odpowiadającym potrzebom kolejnych właścicieli.

Škoda konsekwentnie rozwija te atuty, korzystając z ponad 130 lat doświadczenia. Uzupełniają je rozbudowana sieć autoryzowanych serwisów oraz doskonała dostępność części zamiennych, które pomagają utrzymać samochody w dobrej kondycji przez wiele lat.

Producent i importer wpływają na szereg czynników kształtujących wartość końcową: od polityki cenowej i doboru wyposażenia po warunki gwarancji oraz obsługę posprzedażną. Równie istotna jest jednak ocena samych klientów. Ugruntowana pozycja Škody i zaufanie do jej modeli stanowią kapitał, który procentuje także na rynku wtórnym.

Gwarancja i serwis wspierają atrakcyjność na lata

Na poczucie bezpieczeństwa właściciela oraz późniejszą atrakcyjność samochodu „pracuje" także ochrona gwarancyjna. Nowe spalinowe modele Škody są objęte trzyletnią gwarancją z limitem 60 tys. km, a elektryczne Epiq, Elroq i Enyaq – czteroletnią z limitem 80 tys. km. W obu przypadkach przez pierwsze dwa lata ograniczenie przebiegu nie obowiązuje.

Marka oferuje również szeroki wybór pakietów ochrony pogwarancyjnej i pakietów przeglądów. Pomagają one zaplanować wydatki oraz utrzymać samochód w najlepszej kondycji. Pakiet pogwarancyjny jest przypisany do auta, co może zwiększać jego atrakcyjność przy odsprzedaży. Również niewykorzystane usługi z aktywnego pakietu przeglądów przechodzą na kolejnego właściciela.

Dodatkowe korzyści już przy zakupie

Potencjał wysokiej wartości końcowej uzupełniają korzyści dostępne przy zakupie nowej Škody. Marka wsłuchuje się w potrzeby użytkowników – jej szeroka oferta obejmuje m.in. specjalne wersje Easy i Drive oraz preferencyjne finansowanie. Szczegóły i dostępność poszczególnych konfiguracji można sprawdzić u autoryzowanych dealerów Škody.

Atrakcyjne warunki zakupu, wsparcie serwisowe i wysoka wartość rezydualna przekładają się na wymierne korzyści w całym okresie użytkowania samochodu. Dzięki temu wybór Škody pozostaje racjonalną, bezpieczną inwestycją – od chwili odbioru nowego auta aż po jego wymianę.

Škoda

- Wraz ze strategią „Next Level Škoda Strategy" skutecznie wkracza w nową dekadę;
- dąży do znalezienia się w pierwszej trójce najlepiej sprzedających się marek w Europie do końca dekady, oferując swoim klientom to, co najlepsze. Czyni to poprzez gamę atrakcyjnych produktów typu BEV (w pełni elektrycznych), hybrydowych oraz z silnikami spalinowymi;
- efektywnie wykorzystuje potencjał na ważnych, rozwijających się rynkach, takich jak Indie, Wietnam i region ASEAN;
- obecnie oferuje klientom 14 modeli samochodów osobowych: Fabia, Scala, Octavia, Superb, Kamiq, Karoq, Kodiaq, Epiq, Elroq, Enyaq, Peaq, Slavia, Kylaq i Kushaq;
- dostarczyła do klientów na całym świecie w 2025 roku ponad 1 040 000 pojazdów;
- od ponad 30 lat należy do Grupy Volkswagen - jednego z odnoszących największe sukcesy producentów samochodów na świecie;
- jest częścią Brand Group CORE - struktury organizacyjnej zrzeszającej masowe marki Grupy Volkswagen, której celem jest osiągnięcie wspólnego wzrostu oraz znaczne zwiększenie ogólnej efektywności wszystkich pięciu marek wolumenowych;
- samodzielnie rozwija i produkuje komponenty, takie jak systemy akumulatorów MEB, silniki oraz skrzynie biegów dla innych marek Grupy Volkswagen;
- prowadzi trzy zakłady produkcyjne w Czechach; posiada moce produkcyjne w Hiszpanii, na Słowacji, w Kazachstanie i w Indiach (głównie w ramach partnerstw wewnątrz grupy), a także w Wietnamie i w Ukrainie we współpracy z lokalnym partnerem;
- zatrudnia na całym świecie około 40 000 osób, działając na blisko 100 rynkach.

Samochody marki **Škoda** są dostępne w korzystnej ofercie finansowania **Škoda Financial Services** →



Klaudyna Gorzan
PR Manager

tel. kom. +48 690 406 218
klaudyna.gorzan@skoda-auto.pl



Julia Pawlak
Specjalista ds. Komunikacji

tel. kom. +48 690 406 232
julia.pawlak@skoda-auto.pl

Škoda Polska
ul. Krańcowa 44, 61-037 Poznań
tel. +48 627 30 00
www.skoda-auto.pl

Przejdź do serwisu Škoda | PR Portal

W przypadku, gdy nie wyrażasz zgody na otrzymywanie wiadomości oraz chcesz wypisać się z Bazy mediów, dziennikarzy i ekspertów kliknij.